

ОТЧЕТ О РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА
краевой инновационной площадки
МАДОУ «Центр - Детский сад №200» МО г. Краснодар
(третий этап – 2019-2020 гг.)

ПАСПОРТ ПРОЕКТА

1	Юридическое название учреждения	Муниципальное автономное дошкольное образовательное учреждение муниципального образования город Краснодар «Центр развития ребенка – детский сад № 200»
2	Учредитель	Муниципальное образование город Краснодар
3	Юридический адрес	350901, Российская Федерация, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. им. 40-летия Победы, 107
3	ФИО руководителя	Вовчук Марина Александровна
4	Телефон, факс, e-mail	8(861) 254-69-99 e-mail: detsad200@kubannet.ru
5	Сайт учреждения	http://ds200.centerstart.ru
6	Активная ссылка на раздел на сайте, посвященный проекту	https://ds200.centerstart.ru/node/524

1. Тема проекта: Творческое проектирование дошкольников как маркетинговый инструмент установления партнерских отношений детского сада и частных коммерческих организаций. .

Цель инновационной деятельности: разработка системы взаимодействия дошкольной организации и коммерческих организаций, основанной на маркетинге мультимедийного и игрового оборудования, используемого в творческой проектной деятельности с дошкольниками.

Задачи инновационной деятельности:

1. Провести анализ способов установления маркетингового партнерства с коммерческими организациями и разработать методы построения коммерческого взаимодействия;

2. Организовать образовательный процесс с использованием современного игрового и мультимедийного оборудования с детьми дошкольного возраста и получить методические результаты и продукты, предлагаемые коммерческим партнерам;

4. Обеспечить распространение результатов разработанной инновации в образовательной системе дошкольных организаций Краснодарского края.

Инновационность заключается в разработке и внедрении системы коммерческого партнёрства детского дошкольного учреждения с коммерческими организациями на основании производимого маркетинга игрового и образовательного оборудования.

2. Измерение и оценка качества инновации

Основными критериями эффективности инновационной деятельности были выделены следующие:

1. Расширение сети коммерческих партнеров дошкольной организации;
2. Повышение компетентности педагогов в реализации образовательной деятельности с дошкольниками с использованием современного мультимедийного и игрового оборудования;

1. По первому диагностическому критерию был проведён качественный и количественный анализ сформированных образовательной организацией маркетинговых связей с коммерческими организациями. При этом учитывалось качественные и количественные показатели данных связей, проявляемых в следующих критериях:

- устойчивость маркетинговых связей;
- обновляемость коммерческих связей;
- экономическая целесообразность (коммерческая выгода).

По первому показателю «устойчивость маркетинговых связей» была сформирована общая положительная динамика. Дошкольной организации удалось сохранить постоянные отношения с коммерческими организациями Краснодарского края. Все коммерческие партнеры – это крупные сложившиеся бизнес-системы, имеющие высокую коммерческую результативность.

Как итог проведенной диагностики, можно сделать вывод, что партнерство с коммерческими организациями выстраивается, при следующих условиях:

- если коммерческие фирм занимают лидирующие позиции в торговле и предлагаемые детским садом методические продукты упрочивают их положение на рынке;
- коммерческие отношения можно выстраивать в режиме взаимовыгодного обмена: методический продукт на скидку в приобретении оборудования. Прямое получение прибыли незначительно;

– коммерческие связи эффективны при условии расширения количества социальных и образовательных партнеров, в том числе и среди дошкольных организаций;

– коммерческая деятельность является сопровождающей, дополнительной к образовательной, при условии обеспечения высокого качества последней.

Второй показатель «обновляемость коммерческих связей».

За отчетный период прирост количества коммерческих партнеров обеспечивался преимущественно за счет установления связей с коммерческими организациями, занимающимися образовательной деятельностью. В силу активного использования нового технологического оборудования в образовательном процессе, полученные методические продукты и опыт педагогической работы имели инновационную привлекательность для системы повышения квалификации педагогов, поэтому рост числа партнеров преимущественно обеспечивался коммерческими образовательными и социальными организациями, осуществляющими платные образовательные услуги.

Третий показатель «коммерческая выгода».

Коммерческая деятельность для муниципальной дошкольной организации не являлась приоритетной, и получения прибыли обеспечивалось следующими источниками:

– получение прибыли за счет скидок, предоставляемых детскому саду при покупке нового оборудования. Размер прибыли составил 25% с каждого покупаемого технического средства и в целом составил девяносто шесть тысяч рублей (96000 руб.);

– проведение вебинаров для педагогов дошкольных организации в системе повышения квалификации, осуществляемыми коммерческими образовательными организациями. Прибыль от данного направления коммерческого партнерства за отчетный составила девять тысяч рублей (9000 руб.);

– продажа методических материалов и продуктов коммерческим организациям. Всего было реализовано 100 единиц товаров, в сумме на десять тысяч рублей (10000 руб.)

Вторым диагностическим критерием являлось «Повышение компетентности педагогов в реализации образовательной деятельности с дошкольниками с использованием современного мультимедийного и игрового оборудования».

Проведенный анализ показал, что все педагоги дошкольной организации (100%) за период реализации инновационной деятельности овладели методами организации образовательного процесса с использованием интерактивного оборудования, образовательной робототехники, информационно-образовательных технологий. Педагоги ДОО являются ведущими специалистами г. Краснодара в области организации образовательной деятельности с использованием мультимедийного оборудования, интерактивного пола.

Общий анализ проведенной диагностики показывает, что дошкольную организацию нельзя рассматривать как коммерческую единицу, детский сад реализует образовательный процесс, финансируемый государственными источниками, и коммерческая составляющая может выступать как система дополнительных услуг, дополняющих, но не замещающих образовательный процесс, реализуемый на условиях государственного финансирования.

3. Результативность (определенная устойчивость полученных результатов). Краткое описание изданных инновационных продуктов.

В процессе реализации инновационной деятельности детскому саду необходимо было решать проблемы, связанные с оценкой потребностей в образовательных услугах, а также, с проведением практических мероприятий для удовлетворения этих потребностей.

Важнейшими целями в построении маркетинговой системы явились:

- создание плана реализации образовательных услуг, как в разрезе перечня отдельных видов услуг, так и возможных их потребителей, каналов получения прибыли, мест и времени (сроков) реализации;
- повышение (удержание) доли участвующих в сотрудничестве участников взаимодействия, в том числе по различным категориям услуг;
- расширение спектра образовательной деятельности, характеризующейся нестандартностью подходов и представляющей интерес для потребителей.

Коммерческая деятельность осуществлялась в следующих направлениях:

- предложение методического сопровождения продвижению коммерческих продуктов на рынке игрового и образовательного оборудования;
- распространение передового педагогического опыта на коммерческих площадках, в том числе в системе повышения педагогической квалификации;
- предоставление дополнительных образовательных услуг семье.

Основной задачей являлся выбор субъектов взаимодействия (с кем устанавливать партнерство?) и способов маркетингового взаимодействия (как, какими способами его установить) .

Также в маркетинговой деятельности предусматривается учет показателей следующих элементов образовательного процесса:

- **профессионализм педагогов.** Значение результатов взаимодействия связано с уровнем мастерства педагогов, способностью их оформлять результаты педагогического труда в методические продукты;
- **качество и количество наполнения образовательной среды** требуют

высокого уровня оснащенности образовательного процесса высокотехнологичным оборудованием;

- **процесс партнерского взаимодействия**, представляющий собой различные способы предоставления образовательных и маркетинговых услуг (в том числе образовательных продуктов) и всего, что с ним связано: разработка методических продуктов, проведение мастер классов, семинаров и др.

Формы коммерческого партнерства дошкольной организации

Маркетинговая привлекательность состоит в возможности разработки такого направления деятельности, которое бы обеспечивало рекламу и продвижения на рынке оборудования, игровых и технических средств, предлагаемых различными коммерческими организациями. Коммерческие организации, продвигая на рынок современное техническое и игровое оборудование, слабо владеют пониманием его образовательных возможностей, рассматривают предлагаемый товар с точки зрения его технической новизны. Таким образом, возникает возможность установления новых форм сотрудничества и взаимодействия с коммерческими организациями, в котором образовательная деятельность и продуктивность детского сада выступает как маркетинговый инструмент продвижения игрового или технического оборудования, предлагаемого к продаже.

Методы маркетинговых коммуникаций ДОО

Метод маркетинга	Цели применения
Реклама	Осведомление представителей коммерческих организаций о новых образовательных продуктах дошкольной организации, изменившихся условий организации образовательного процесса и др.; Работа по созданию положительного социального имиджа дошкольной организации; Ненавязчивое напоминание о существовании уже известного продукта; напоминание о проводимых семинарах и мастер-классах; Формирование долговременных партнерских связей; пере-

	ключение внимания на возможные другие продукты, убеждение не откладывать подписание договора.
Стимулирующие меры	Увеличение количества создаваемых образовательных продуктов; Повышение интереса к образовательной деятельности дошкольной организации; Активная пропаганда среди коммерческих организаций возможностей применения образовательных продуктов как сопроводительных к продаваемому оборудованию
Работа с педагогическим сообществом	Формирование заинтересованного отношения к возможности использования образовательного и игрового оборудования в образовательном процессе; осуществление повышения квалификации педагогов в отношении применения нового электронного оборудования в образовательном процессе. Управление реакцией педагогической общественности на
Прямой маркетинг	Стимулирование сбыта образовательных продуктов; Формирование лояльности коммерческих организаций; поиск потенциальных потребителей - коммерческих организа-

За время инновационной деятельности были созданы и внедрены следующие методические пособия и программы.

– **Методическое пособие «Коммерческое партнерство в деятельности дошкольной организации».** Методическое пособие раскрывает особенности организации коммерческого партнерства в деятельности дошкольной организации. В основу реализуемого процесса положена система взаимодействия, в которой методические продукты и педагогические результаты становятся маркетинговыми инструментами продвижения товаров коммерческих организаций, позволяют получать дошкольной организации прибыль от осуществляемой работы. В пособии раскрываются тактики построения маркетинговой и коммерческой деятельности в

условиях работы ДОО. Рекомендуется для педагогов, управленцев дошкольных организаций, реализующих новые формы построения социального взаимодействия и партнерства.

– **Методическое пособие «Проектная деятельность в развитии способности дошкольников к мыслительному анализу и рассуждению».** В сборнике представлены паспорта – описание проектов познавательного и прикладного направлений, созданных на основе технологии развития у детей дошкольного возраста способностей к мыслительному анализу и рассуждению. Особенностью методического пособия является чёткая структурированность в описании детских проектов.

– **Методическое пособие «ИГРЫ 3D-ИНТЕРАКТИВ».** Психолого-педагогическая работа с дошкольниками с использованием интерактивного пола. Пособие представляет собой комплекс игровых занятий с элементами проектной деятельности с детьми дошкольного возраста, проводимых с использованием интерактивного пола.

– **Дополнительная общеразвивающая программа для детей старшего дошкольного возраста «Мультстудия «Карусель».** В программе представлены методы, формы, техники исполнения, этапы работы создания авторского мультипликационного фильма детьми старшего дошкольного возраста. Процесс создание самого фильма рассматривается как детский коллективный проект.

– **Дополнительная общеразвивающая программа для детей старшего дошкольного возраста «Интерактивная Познайка».** К программе представлен методический комплекс развития речевой культуры дошкольников, основанный на применении в образовательном процессе методов и средств интерактивного взаимодействия. Основными средствами выступают при этом интерактивная доска и интерактивный проектор.

4. Апробация и диссеминация результатов деятельности КИП в образовательных организациях Краснодарского края на основе сетевого взаимодействия.

В процессе инновационной деятельности был запланирован комплекс мероприятий, имеющих диагностический, организационный, методический характер, обеспечивающий диссеминацию полученного опыта. Все запланированные мероприятия были выполнены в полной объеме по запланированному графику.

Распространение и внедрение результатов деятельности проводилось на следующих мероприятиях:

- Проведение педагогами МАДОУ №200 вебинара совместно с НЧОУ ДПО «Учебным центром «Персонал Ресурс» по теме «Интерактивные технологии как ресурс оптимизации образовательного процесса с детьми дошкольного возраста» (февраль 2020);
- Проведение мастер-класса для дошкольных организаций г. Краснодара «Особенности организации проектной деятельности с детьми дошкольного возраста средствами мультипликации» (март 2020);
- Тематический круглый стол в онлайн формате «Инновационная деятельность как вектор развития дошкольной образовательной организации» (в рамках августовского образовательного форума – 2020). Доклад: «Возможности и пути реализации отношений с коммерческими организациями как фактор оптимизации образовательной среды дошкольной образовательной организации» (август 2020).

Педагоги ДОО приняли участие в следующих образовательных мероприятиях:

- Всероссийский круглый стол «STEM-интеграция: инновационный опыт практической реализации программы «STEM-образование детей дошкольного и младшего школьного возраста». Доклад: «Проблемы и ресурсы STEM-образования в практике образовательной деятельности ДОО» (июнь 2020);

- Всероссийский круглый стол «Реализация программы STEM-образования в работе с детьми с ОВЗ». Доклад: «Полисенсорный подход в организации экспериментальной деятельности старших дошкольников с особыми образовательными потребностями» (июнь 2020);
- Всероссийский конкурс профессионального мастерства педагогов «Мой лучший урок». Темы выступлений педагогов: «Занятие в детской анимационной студии «Карусель» для детей старшего дошкольного возраста (6 – 7 лет) по теме: «Оживающий фон»; «Организованная образовательная деятельность по теме: «Что такое деньги?» (январь 2020);
- X открытый Краснодарский фестиваль педагогических инициатив «Новые идеи — новой школе» (февраль 2020). Темы выступлений педагогов:
 - «Проблемы и ресурсы STEM-образования в практике образовательной деятельности ДОО»;
 - «Организация коллективной проектной деятельности как средство развития способностей к мыслительному анализу и рассуждению дошкольников»;
 - «Образовательная программа «Чудеса вокруг» как фактор формирования мотивации к экспериментированию и исследовательской деятельности старших дошкольников»;
 - Метапредметное занятие с детьми старшего дошкольного возраста «Что такое деньги?»

Таким образом, за текущий период была создана сеть образовательных организаций Краснодарского края, объединённых задачами реализации творческой проектной деятельности с дошкольниками. В данную сеть включены следующие образовательные организации:

